



CASO DE SUCESSO

AÇÕES DE CROSS-SELL E UP-SELL BASEADAS EM AUTOMAÇÃO DIGITAL: MENOS ESFORÇOS E MAIS FATURAMENTO

*Empresa de benefícios investe em ações
cross-sell e up-sell para aumento
de faturamento e market-share*

ZURI



PERFIL DO CLIENTE

Gigante do setor de benefícios.

UNIDADE DE NEGÓCIO

BU de gestão de frotas e soluções de mobilidade.

TAMANHO

- 27 mil clientes corporativos;
- 1 milhão de veículos administrados
- 36 mil estabelecimento credenciados.

DESAFIO

Encontrar uma solução que substituísse um CRM de mercado por algo flexível e robusto, em que todas as unidades de negócio pudessem ter acessos às informações de clientes para ações de cross-sell e up-sell entre elas.

SOLUÇÃO

Eficiência nas trocas de dados de clientes entre unidades de negócio diferentes, facilitando atividades de prospecção para novos negócios, sem trocas de informações por e-mails e planilhas e com relatórios de desempenho gerados automaticamente, disponíveis online, sempre que necessário. Este projeto gerou retorno de investimento bastante acima do estimado e continua aumentando o valor do cliente de forma expressiva.



UMA DAS MAIORES
EMPRESAS NO
SETOR DE GESTÃO
DE FROTAS
E SOLUÇÕES
DE MOBILIDADE
INVESTE EM
SOLUÇÃO ÁGIL
PARA GERENCIAR
AÇÕES DE CROSS-
SELL E UP-SELL
ENTRE AS
EMPRESAS
DO GRUPO

Uma das unidades de negócios é responsável pela gestão de frotas e mobilidade, que há 25 anos vem entregando soluções inteligentes, contando com impressionantes **27 mil clientes corporativos**, 1 milhão de veículos administrados e **36 mil estabelecimentos credenciados**.

Zuri é escolhido para automatizar processos de vendas, unindo diferentes unidades de negócio com o objetivo de **aumentar a receita** de gigante e renomada empresa de benefícios que entrega alto valor em soluções de benefícios para segmentos de alimentação, cultura, transporte e saúde.

Para manter ambiente propício ao crescimento, essa unidade aplica automação de processos nas mais variadas atividades comerciais. Neste sentido, nada melhor do que ter **autonomia para criar as soluções que precisa de maneira fácil, rápida e simples de usar**.

No Brasil desde 1976, a empresa cresceu e inovou em seus produtos e serviços, expressando seu objetivo de facilitar a vida de empresas e trabalhadores.

ESSA GIANTES CONTAVA
COM UMA BASE DE
CLIENTES EM UMA
UNIDADE DE NEGÓCIOS
QUE PRECISAVA
COMPARTILHAR COM
OUTRAS UNIDADES
DE NEGÓCIO EM PROL DE
BUSCAREM
OPORTUNIDADES DE
CROSS-SELL E UP-SELL.

Através da solução criada na **plataforma low-code Zuri**, em apenas um mês e meio (reforço: solução criada em um mês e meio, em conjunto com a equipe de negócios da empresa, sem desenvolvedores dedicados) e a um custo absolutamente acessível para a companhia, foi possível gerar um valor monetário bastante significativo, **maximizando os esforços de prospecção e de outras atividades comerciais.**

A empresa precisava de automação de processo, que fosse desenvolvida de forma ágil, fácil e simples, um projeto que exigia conectar algumas atividades, processos e dados de diferentes áreas/empresas, substituindo a troca de e-mails e planilhas, para aumentar a eficiência destes processos e dos resultados comerciais. **O Zuri foi escolhido, pela empresa, para este projeto exatamente por ser uma plataforma de processos ágil.**

Recentemente o Gartner publicou o Guia de Avaliação de Tecnologias de Desenvolvimento Low-Code em que estima que até 2024, ou seja, em curto prazo, **65% das atividades de desenvolvimento de aplicações serão feitas por desenvolvimento low-code**, sem ou com baixa necessidade de códigos para a criação de soluções.

O Zuri entra como opção low-code para automação de processos, robusta, com alta eficiência e fácil de usar, principalmente em comparação às opções de ferramentas de automação conhecidas no mercado.

**ZURI SE DESTACA
DAS OPÇÕES
EXISTENTES NO
MERCADO POR
SER UMA
FERRAMENTA
ROBUSTA,
EFICIENTE E
FÁCIL DE USAR.**



O Gartner ainda afirma que **75% do total** de desenvolvimento de aplicações low-code **serão limitados a projetos em escala pequena a moderada.**

Além disso, que 75% das grandes empresas usarão, pelo menos, 4 ferramentas low-code tanto para desenvolvimento por times de TI quanto em iniciativas para “citizen developers”.

“Citizen developers” são profissionais que não são desenvolvedores, mas que usarão ferramentas (como o Zuri!) que permitem aos profissionais de negócios criar suas soluções sem conhecimento técnico. Criação de formulários, criação de fluxos de trabalho (workflow), geração de relatórios e criação de interfaces, **tudo feito por quem mais conhece do negócio.**



Interessado em maior eficiência e
produtividade em processos
automatizados para facilitar atividades
de prospecção de novos negócios?

ENTRE EM CONTATO COM A ZURI

E-MAIL

CONTATO@GOZURI.COM

TELEFONE

+55 11 3032-8531

zuri